|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Problema | Objetivos | Preguntas | Hipótesis |
| Los productos que venden las grandes empresas, son los que la mayoría de los consumidores prefiere, por lo tanto dejan al mercado pequeño (orgánicos) con pocos consumidores. | Conocer quienes son los que consumen los tés  Saber cual es la razón por la cual prefieren comprar a las empresas mayoristas.  Encontrar una forma de que las pequeñas empresas puedan ser más competitivas frente a las grandes empresas productoras. | ¿Qué tipo de consumidores son los que adquieren tés o infusiones?  ¿Por qué prefieren comprar a quienes ya venden los productos en masa?  ¿Cuál es la razón que tienen las pequeñas empresas para poner sus productos en el mercado? | Por lo regular las personas avanzadas en edad cerca de los 40-50 son los que prefieren estas bebidas.  El obtener el producto que es vendido en masa es más fácil de conseguir pues hay en casi todos lados.  No utilizan suficiente publicidad, además de que los costos y precios son muy elevados por la calidad del producto. |